

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berikut kesimpulan yang dapat ditarik pada hasil penelitian ini:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan Bank Muamalat Banjarmasin dalam memasarkan asuransi syariah melalui bancassurance yaitu, strategi produk yang mana Bank Muamalat memiliki beragam pilihan produk bancassurance dari berbagai perusahaan asuransi syariah yang telah menjadi rekan kerja Bank Muamalat yang masing masing produk memiliki keunggulannya untuk dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank Muamalat Banjarmasin. Dan target pasar, dalam menentukan target pasar Bank Muamalat Banjarmasin menjadi pangsa utama bancassurance ialah nasabah Bank Muamalat Banjarmasin.
2. Efektivitas pemasaran produk asuransi syariah melalui bancassurance yang dilakukan Bank Muamalat Banjarmasin, dengan adanya kerjasama bancassurance ini menjadi lebih efektif dalam memasarkan produk asuransi syariah sesuai dengan kebutuhan nasabah. Dengan meningkatnya kinerja pemasaran serta sesuai strategi yang digunakan dalam pemasaran maka dapat dikatakan pemasaran yang dilakukan telah efektif.

B. Saran

Berikut saran yang dapat peneliti sampaikan pada penelitian ini:

1. Saran untuk Bank Muamalat Banjarmasin dapat lebih memaksimalkan dalam memberikan training dan pelatihan mengenai asuransi syariah.
2. Untuk peneliti selanjutnya dapat meneliti tema yang sama namun dapat meneliti dari objek yang berbeda, sehingga mendapatkan informasi lebih banyak mengenai kerjasama bancassurance.